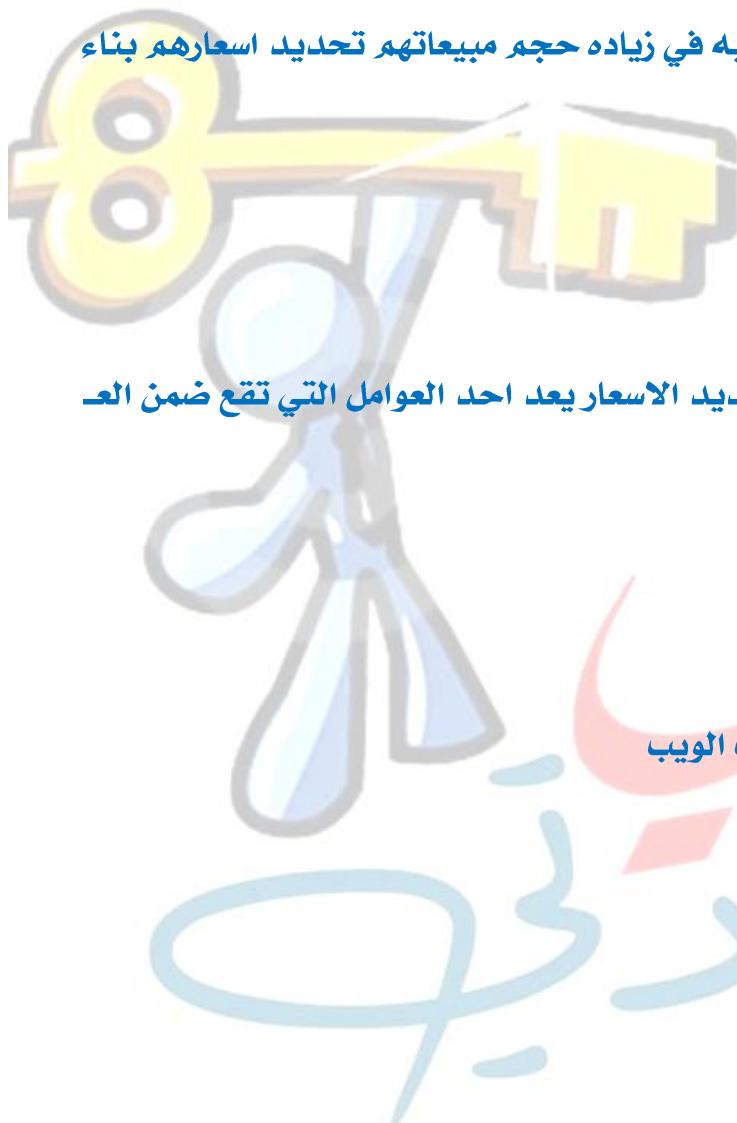


## حل استئلة اختبار اداره اعمال صغيره ١٤٤٠ هـ

س١/ تنتهج الشركات اسلوب تسعير حصه السوق عندما

- أ- تواجه المنافسين
- ب- يقل المعروض في السوق
- ت- عندما يزيد طلب في السوق
- ث- تبحث عن حصه سوقيه اوسع

س٢/ على اصحاب المشروعات الرياديه عند الرغبه في زياده حجم مبيعاتهم تحديد اسعارهم بناء



- أ- تكلفه السلعه
- ب- قيمه المشتريات
- ت- حجم الطلب
- ث- كمييه البيع

س٣/ مراعاه الاوضاع الاجتماعيه العامه عند تحديد الاسعار يعد احد العوامل التي تقع ضمن الع

- أ- الاجتماعيه
- ب- البيئيه
- ت- الضروريه
- ث- الهامه

س٤/ هي اعلانات توضع في اعلى او اسفل صفحات الويب

- أ- الاعلانات المؤقته
- ب- الاعلانات المنخفضه التكاليف
- ت- اعلانات الشعارات
- ث- الاعلانات عاليه التكاليف

س٥/ FREE FOR SERVIC REVENUE MODELS تعني

- أ- نماذج العائد الخليط لاشتراك الاعلان
- ب- نماذج العائد للرسم على العمليه التجاريه
- ت- نماذج الخدمه السريعه
- ث- نماذج العائد للرسم على الخدمه

س/٦/ تستخدم التكنولوجيا من أجل رفع كفاءة المشروعات مهما كان

- أ- شكلها القانوني
- ب- حجمها
- ت- مستواها
- ث- موقعها

س/٧/ اصدار الاتصالات الالكترونية تدخل ضمن العمليات التالية

أ- تولد الانتاج

- ب- توجه الى الزبون
- ت- تتم داخل المنظمه
- ث- تأتي من خارج المنظمه

س/٨/ Government to Customer تعني

أ- من مشروع صغير الى اخر

ب- من الحكومه الى المستهلك

ت- من الحكومه الى المشروعات

ث- من البائع الى المستهلك

س/٩/ أي من النماذج التالية التي تعمل على جذب العديد من الزبائن

أ- نماذج عائد كتالوج الويب

ب- نماذج عائد المحتوى الرقمي

ت- نماذج العائد المدعوم بالاعلان

ث- نماذج عائد رسوم الخدمة

س/١٠/ فكرة عوائد الكتالوج جاءت قبل الويب بـ ١٠٠ عام على يد

أ- تورنكتور

ب- مونتجومري

ت- رتشارد

ث- ماسلو

س/١١/ تزيد نفقات المشروع الناتجه عن توقف الانتاج اذا كان المخزون قليلاً قياس

أ- بالعرض

ب- بالطلب

ت- بما تم ...

## ث- بكمال المخزون

س ١٢/ عدم ضبط اداره المخزون في المشاريع الصغيره قد يؤدي الى

- أ- التأثير على التكاليف الكليه للمشروع
- ب- خلل في تعزيز اوجه الاداره العليا
- ت- تعزيز لوجه القصور في باقي اقسام المنظمه
- ث- التأثير على اداء المشروع ككل**

س ١٣/ بموجب سجلات المخزون الدائمه يعرف صاحب المشروع



أ- مالديه من نواقص

ب- مالديه من خدمات

**ت- مالديه من سلع**

ث- مايحتاجه من بضائع مستقبلا

س ١٤/ الكميه الاقتصاديه لطلبات الشراء تعني وصول ... الى حدود الدنيا

أ- كميات العرض والطلب

ب- التكاليف المتغيره

**ت- التكلفة الاحتماليه للحصول على وحده من المواد**

ث- خسائر المواد التالله من المخزون

س ١٥/ بالإضافة الى عامل التكلفة الذي تحدد معه الكميات الاقتصاديه للشراء هناك ..

**أ- عامل الاحجام المتنوعه وعامل الحسنه**

ب- عامل التسويق

ت- عامل التأمين

ث- عامل المصارييف الاداريه

س ١٦/ تكاليف الحصول على وحده واحده من المخزون ... كميه المواد في وقت ....

أ- تنخفض بانخفاض

ب- ترتفع بارتفاع

ت- تتساوي مع وقت معين

**ث- لا تؤثر على ...**

تنخفض بارتفاع

س ١٧/ عندما نخطط لاحتياجاتنا من المواد فهناك مايعرف بفتره الحصول على المواد والتي ....

أ- تخطيط الاحتياجات

**ب- حساب المهل الزمنيه**

ت- المخزون الفعلي

ث- صافي الاحتياجات

س١٨/ تهدف وظيفه ... الى زياده ربحيه المشروع من خلال تخفيض تكاليف الشراء

أ- الشراء

ب- الانتاج

ت- التسويق

ث- المحاسبه

س١٩/ تضطر المشاريع التي تحصل على امتيازات تجاريه للحصول على كل احتياجاتها ..... المؤسسه المتاحة ..



أ- الماليه

ب- الاقتصاديه

ت- القانونيه

ث- المادييه

س٢٠/ ترتبط عمليا عمليه الشراء بعمليه التخزين مباشره من هنا لابد من تقدير المبيعات او خطه الانتاج لكل ماده من المواد وذلك في مجال



أ- التصنيع

ب- الزراعه

ت- التجاره

ث- التكنولوجيا

س٢١/ هم هؤلاء الذين يقومون بأجراء الاتصالات بين البائع والمشتري ويأخذون عادة اتعابهم كنسبة مئويه من المبيعات



أ- الوسطاء

ب- المنتجون

ت- السماسره

ث- الوكلاء الوظيفيون

س٢٢/ عندما يفقد المشروع احد افراده المهمي فأن هذه تدرج ضمن خسائر

أ- المسؤوليه الشخصيه

ب- توقف العمل

ت- شخص مهم واساسي

### ث- الفردية

س٢٣/ المشتري المغرر.. به هو ذلك الشخص الذي ..... أصول الشراء و يكون ضحية لارتفاع الاسعار  
والغش التجاري

- أ- يتمكن من ...
- ب- يعرف
- ت- يجهل
- ث- لا يبالى

س٢٤/ في اداره المخاطر عندما تتحول الخسائر كالماء او جزء منها الى شركات التأمين فان ذلك  
يسمى ...



- أ- مواجهه الخطر
- ب- تجنب الخطر
- ت- احتواء الخطر
- ث- تحويل الخطر

س٢٥/ المخاطر السياسية

- أ- يصعب توقيعها
- ب- يمكن تجنبها
- ت- يمكن توقعها
- ث- لا يمكن تجنبها

س٢٦/ تحديد مصادر الموجودات المطلوبة يأتي ضمن :

- أ. سياسات المشروع الصغير
- ب. خطوات دراسة الجدوى الفنية
- ج. خطوات دراسة الجدوى المالية
- د. خطوات بناء خطة المشروع**

س٢٧/ عندما نتحدث عن التخطيط الاستراتيجي فإن استراتيجية تطوير السوق تقع ضمن :

- أ. بناء الخطة الاستراتيجية
- ب. توليد استراتيجيات بديلة**
- ت. بناء الخطة التكتيكية
- ث. تنفيذ الخطة الاستراتيجية

س/٢٨/ سندات الدين تكون شائعة في :

- أ. المشروعات الكبيرة
- ب. في الدول النامية
- ت. الدول المتقدمة
- ث. المشروعات الصغيرة

س/٢٩/ الكشف الذي تظهر فيه الأصول والخصوم الجارية يسمى بـ كشف :



- أ. الدخل
- ب. الموازنة السنوية
- ت. التدفق النقدي**
- ث. الموجودات

س/٣٠/ الأصول المتداولة هي الأصول التي يسهل تحويلها إلى :

- أ. نقدية**
- ب. سندات
- ت. أذونات
- ث. شركات أخرى

س/٣٢/ عندما يقوم صاحب المشروع بإستئجار معداته بدلاً من شرائها ....

- أ. التأجير طويل الأجل
- ب. التأجير التجاري
- ت. التأجير المنتهي بالتمليك
- ث. التأجير التمويلي**

س/٣٣/ تساعد ..... على تغيير ثقافة وتوجه وفكرة المشروعات الريادية

- أ. معاهد ...
- ب. قوه الاقتصاد العالمي
- ت. نوع الصناعه
- ث. التكنولوجيا**

س٤/ عدم ضمان تصرفات الشركاء الآخرين تعتبر من مساوى شركات :

أ. ذات المسؤولية المحدودة

ب. المحاصة

**ت. التضامن**

ث. التوصية بالأسماء

س٥/ إمكانية زيادة رأس المال تعتبر من مزايا شركات :

**أ. التضامن**

ب. ذات المسؤولية المحدودة

ت. التوصية بالأسماء

ث. المحاصة

س٦/ مواجهة منافس السوق من بداية المشروع الصغير ..... على عملية الابداع

سيتم التأكيد من السؤال والتعديل

**أ. يعيق**

ب. يساعد

ت. يقتل

ث. يستبعد

س٧/ بناء هيكل تنظيمية مرنة تشجع السلوك الريادي :

أ) بناء المجتمع

**ب) بناء ثقافة الريادة**

ت) بناء المشاريع الكبيرة

ث) بناء المجتمع الدولي

س٨/ Creativity تعني :

أ. نبيل

ب. مكتشف

**ت. خلاق**

ث. مخاطر

س٩/ يؤثر الشراء على الترويج من حيث :

أ. الاهتمام بالمنتج

- ب. لفت الانتبا
- ت. خبرة المشتري
- ث. تشجيع تكرار الشراء

٤٠/ تعتمد ..... على صور رمزية وحقائق أو كلاهما :

أ. الرسالة الاعلانية

- ب. رسالة الشركة
- ت. الخطة الاعلانية
- ث. خطة التسويق

٤١/ الطرق الكمية تعتبر أحد أساليب :

أ. تحديد الموازنة الاعلانية

- ب. تحديد .... الاعلانية
- ت. تقدير الاعلان
- ث. الاستراتيجية الاعلانية

٤٢/ يظهر سعر السلعة أو الخدمة ..... عملية التسويق والبيع :

أ. اثناء

ب. قبل

ت. بعد

ث. من خلال

٤٣/ تخمين الطلب يعتبر أحد المؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها في :

- أ. وضع موازنة التسويق
- ب. معرفة كمية المخزون

ت. تحديد السعر

ث. معرفة هامش الربح

**كتابه وحلول**

Abdulaziz Al saqqar & **لوسيinda العصامي**

Khalid Al-almai

والشكر موصول لمن وافانا بالاستله ،،